

**A Eficácia do Sistema de Incentivos do QREN para a  
Internacionalização de PME's**

por

Pedro Miguel Santos Rei Lima

Relatório de Dissertação de Economia e Gestão da Inovação

Orientado por:

Prof. Mário Rui Silva

Setembro de 2014

## **Biografia**

Pedro Miguel dos Santos Rei Lima nasceu a 16 de Fevereiro de 1991 e é natural da Póvoa de Varzim, residindo em Vila do Conde. É licenciado em Economia, pela Faculdade de Economia do Porto, em 2012.

Posteriormente integrou o Mestrado de Economia e Gestão da Inovação, na mesma instituição de ensino.

Iniciou a sua carreira profissional em 2009, como comercial na empresa familiar Carlos Azevedo Lima, Lda., tendo em 2012 exercido funções similares na organização Amnistia Internacional Portugal, tendo participado adicionalmente em várias atividades ligadas ao voluntariado.

Atualmente, encontra-se na empresa PWC, na área da consultoria de inovação.

Paralelamente ao seu currículo profissional, foi praticante das modalidades de andebol e de futebol durante vários anos.

## Agradecimentos

A execução e conclusão deste trabalho apenas foi possível com o apoio e colaboração de algumas pessoas a quem gostaria de agradecer:

Ao meu orientador, Professor Mário Rui Silva, pelo aconselhamento, pela coordenação, pelas ideias que me forneceu, pelas correções que efetuou e pela confiança que depositou em mim ao longo de todo o processo.

Aos meus pais, porque foram e são acima de todas as restantes pessoas, os meus maiores professores durante a vida e pelo apoio e amor que sempre me deram, nunca desistindo de mim em nenhuma circunstância, devendo-lhes tudo o que sou e serei, com juros.

À minha irmã, que sempre me manifestou todo o seu apoio, ajudando-me sempre que precisei e por todas as conversas de incentivo que me deu nos últimos meses.

Aos meus amigos, por todas as conversas de incentivo, por todas as perguntas constantes que irritam, mas que me fizeram trabalhar mais, por todo o apoio, que está sempre lá.

À Rita, minha companheira, minha maior amiga, o meu braço direito, que me apoiou em todos os momentos, que esteve sempre lá e cá para mim, que me ajudou sempre que precisei, que me endireitou quando foi necessário, que me incentivou a continuar e a não desistir, que me fez sorrir quando mais precisei e que me fez e faz, em todos os momentos da minha vida, querer ser melhor.

A todos os que perderam parte do seu tempo a responderem ao inquérito que enviei e que é parte fundamental do meu estudo.

Por último, a todos aqueles, alguns repetidos, que não acreditaram que iria conseguir acabar e entregar esta dissertação, pois foi um grande incentivo-extra para mim.

## **Resumo**

A internacionalização tem sido alvo de debate aceso ao longo dos últimos anos existindo várias teorias que se centram na sua importância cada vez maior para as PME. Um dos pontos principais deste estudo é associar esta importância cada vez maior aos apoios estatais, nomeadamente através da análise dos incentivos comunitários à internacionalização das empresas. Para isso é preciso conhecer melhor a estrutura do sistema de incentivos nacional, sabendo quais os incentivos corretos, procedendo posteriormente a uma análise estatística de dados obtidos através de um inquérito às empresas abrangidas pelo mesmo.

## **Abstract**

For some decades, internationalization has become one of the most important research areas inside the economic and business theory. In the last years, however, internationalization has not only been studied in a macroeconomic vision, and a new approach started to be evaluated with SME's internationalization.

For that reason and the convergence issue inside the European Union, it's important to acknowledge the growing importance of SME's internationalization and support by the public entities. So, my study is focused on the public support of SME, more specifically through the SI Qualificação PME, inside the Portuguese Incentives System to the enterprises.

## Índice

<b>1. Introdução.....</b>	<b>6</b>
<b>2. A internacionalização das PME's e o papel das políticas públicas .....</b>	<b>7</b>
<b>2.1. Em que consiste a internacionalização .....</b>	<b>7</b>
<b>2.2 A importância da internacionalização para as empresas .....</b>	<b>7</b>
<b>2.3. A pertinência da intervenção pública.....</b>	<b>9</b>
<b>3. Os apoios à internacionalização no Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1. QREN – Caracterização .....</b>	<b>11</b>
<b>3.2. O SI Qualificação PME .....</b>	<b>17</b>
<b>3.3. A execução do QREN.....</b>	<b>18</b>
<b>4. Avaliação da eficácia do SI QPME: Questões e Metodologia .....</b>	<b>21</b>
<b>4.1. Objetivos da Investigação.....</b>	<b>21</b>
<b>4.2. Enquadramento Metodológico.....</b>	<b>21</b>
<b>4.2.1. Descrição do Processo e Metodologia .....</b>	<b>21</b>
<b>4.2.2 – Adversidades no Apuramento de Resultados .....</b>	<b>27</b>
<b>4.2.3 – Caracterização da Amostra.....</b>	<b>28</b>
<b>5. Avaliação da eficácia do SI Qualificação PME: Resultados obtidos .....</b>	<b>30</b>
<b>5.1. O objetivo de Internacionalização .....</b>	<b>30</b>
<b>5.2. Análise da Atividade exportadora dos inquiridos .....</b>	<b>31</b>
<b>5.2.1. Dados Gerais.....</b>	<b>31</b>
<b>5.2.2. Dados relativos ao setor de atividade .....</b>	<b>32</b>
<b>5.2.3. Dados relativos à intensidade exportadora .....</b>	<b>36</b>
<b>Referências.....</b>	<b>46</b>

## **1. Introdução**

O presente estudo foca-se essencialmente na eficácia do sistema de incentivos nacional, como propulsor da internacionalização das pequenas e médias empresas (PME's) portuguesas. É, portanto, essencial conhecer a estrutura das políticas de incentivos de Portugal e perceber o seu grau de relevância nas atividades comerciais das PME's.

Convém compreender igualmente a importância da internacionalização nas PME's e os estudos que têm vindo a ser feitos neste âmbito, tendo surgido estudos de várias áreas, sendo uma delas a dos apoios públicos à internacionalização de PMEs.

Os apoios públicos ocupam assim parte da dinâmica empresarial das PME nacionais nos dias de hoje, sendo necessário compreender esse impacto, no que diz respeito a questões de eficácia. Para tal, realizou-se um inquérito a várias empresas de modo a abordar a questão da eficácia dos incentivos públicos à internacionalização.

O seguinte trabalho está elaborado do seguinte modo: O capítulo 2 discute a temática geral da internacionalização, lembrando várias das teorias existentes e mudança de paradigmas ao longo do tempo, terminando por analisar a pertinência da intervenção pública na internacionalização das PME.

O capítulo 3 apresenta a estruturação do Quadro de Apoio existente em Portugal, sendo importante conhecer a sua estrutura e como é executado.

Seguidamente vai ser apresentada, no capítulo 4, a metodologia do estudo efetuado, bem como questões adicionais pertinentes, finalizando no capítulo 5, a avaliação propriamente dita do SI Qualificação PME, que é o instrumento de apoio com maior incidência na internacionalização das empresas nacionais.

## **2. A internacionalização das PME's e o papel das políticas públicas**

### **2.1. Em que consiste a internacionalização**

A internacionalização sempre foi um fenómeno largamente estudado dentro da ciências sócio-económicas, desde a teoria económica clássica até às novas áreas da gestão, tais como a teoria da organização, marketing, gestão estratégica e gestão internacional, existindo conceitos diferentes, dependentemente da área de estudo em que se inserem.

No século XVIII, Adam Smith (1776) foi o primeiro a mostrar interesse por esta temática, numa ótica de comércio internacional, focando-se exclusivamente no contexto de internacionalização por parte das nações e nas vantagens que estas obteriam com a troca de bens a nível internacional com outras nações.

Seguiram-se mais algumas teorias clássicas, das quais se destaca a teoria das vantagens comparativas de Ricardo (1817), que deu continuidade ao trabalho de Smith, realçando a vantagem de exportar/importar por parte dos países, atendendo à especialização relativa de certos setores de atividade.

Já no século XX, apareceram novas teorias, como a teoria das imperfeições de mercado, de Hymer e Kindleberg, que defende pela primeira vez a importância das indústria, ao invés da importância das nações para o investimento no estrangeiro e consequente internacionalização.

Muitas mais teorias foram sendo introduzidas no contexto económico, das mais variadas escolas, sendo no entanto necessário conhecer melhor as teorias mais associadas à internacionalização das PME

### **2.2 A importância da internacionalização para as empresas**

Em meados do século passado, começou-se a analisar mais profundamente as razões da internacionalização de um ponto de vista de gestão ao invés de um ponto de vista macroeconómico. Algumas teorias consideram a importância das próprias indústrias e dos seus gestores para a necessidade de internacionalização, apontando

como principais vantagens a diferenciação dos concorrentes através do recurso a novas tecnologias, a uma nova abordagem na capacidade de gestão e a criação de economias de escala.

As matérias de estudo ligadas às PME's têm sido alvo de um número significativo de debates e estudos ao longo das últimas décadas, primeiramente numa ótica das grandes empresas multinacionais, surgindo posteriormente, na década de 90, uma análise mais focada nas PME's, quer no seu processo (Wolff, 2000), quer nos efeitos produzidos (Coviello, 1999), embora no início fossem vistas como réplicas pequenas das grandes empresas (Julien, 1997) e só no final do século é que foram estudadas como organismos completamente distintos e independentes dos outros, mas de grande importância de estudo, pelas suas práticas estratégicas, pelas suas teorias ligadas ao empreendedorismo e pelas suas características dinâmicas intemporais (Torrés, 1999).

Quanto à sua internacionalização, a maioria dos trabalhos envolvendo PME's nasceram também por volta do final da década de 90, como seria expectável, tendo sido agrupadas as diferentes empresas quanto à sua internacionalização, havendo distinção entre empresas locais e globais, fundamentalmente, podendo existir outras categorias entre estas.

Com a entrada no novo milénio e uma preocupação cada vez mais evidente sobre a globalização e o comércio internacional, formaram-se várias teorias sobre os processos estratégicos que levavam as PME's a internacionalizarem-se, sendo a maioria dos debates relacionados com uma vertente de gestão e não tanto de economia, como os trabalhos de Etrilland (2004), Gankema (2000) ou Pope (2002).

Quanto a pesquisas mais concretas relacionadas com a economia da inovação e da internacionalização de PME's no contexto europeu, os estudos mais importantes têm sido elaborados pela própria Comissão Europeia e por organizações ou agências a trabalhar para a UE.

De acordo com os dados da OCDE (2007), as PME's constituem uma fonte essencial do crescimento da economia europeia, quer nos países mais desenvolvidos, quer nos países mais atrasados em termos económicos e de inovação, representando



cerca de 95% da população de todas as empresas existentes, o que é extremamente relevante para apurar o seu peso na economia, criando aproximadamente 65% dos empregos dentro da União Europeia.

Um dos estudos mais importantes e mais conclusivos existentes até ao momento é o relatório final da Comissão Europeia sobre a internacionalização das PME's europeias em 2010.

Neste relatório são apresentadas algumas conclusões em várias vertentes ligadas à internacionalização de PME's e é evidenciada a sua importância para a economia europeia, uma vez que existe uma relação direta entre a internacionalização, o crescimento económico e os empregos criados, o que traduz a relevância desta matéria para a Comissão Europeia.

### **2.3. A pertinência da intervenção pública**

Com o crescimento do debate da internacionalização das PME's no contexto da UE, começou a ser fundamental perceber qual o papel desempenhado pelos Estados e pelas autoridades competentes. Mas, no caso de Portugal, não existem muitos estudos sobre a internacionalização das PME's através de fundos comunitários, o que torna este estudo pioneiro neste aspeto, sendo porém necessário compreender o que tem sido feito quanto ao sistema de incentivos no geral.

Devido à importância já discutida anteriormente, torna-se fulcral analisar e compreender o papel dos incentivos públicos para o comércio internacional destas empresas. Uma vez que a internacionalização leva a um maior crescimento económico e a maioria das PME's tem dificuldade em entrar em novos mercados, é necessário que sejam os países a assegurar ou a incentivar este movimento comercial.

Segundo a Comissão Europeia (2010), os apoios públicos às empresas podem ter um papel importante na promoção e crescimento da presença internacional das empresas, estimando-se que 11% das PME's não se internacionalizariam se não tivessem tido apoio financeiro do Estado e 55% mencionam pelo menos uma das seguintes quatro opções: 1) Não se internacionalizariam sem o apoio; 2)

Internacionalizaram-se mais cedo do que o previsto sem o incentivo; 3) Internacionalizaram-se mais após financiamento; 4) Tiveram mais oportunidades no mercado externo graças aos apoios comunitários. Este ponto será mais abordado durante o capítulo 5.

No entanto, apesar do apoio público ser fundamental para muitas empresas e para muitos projetos das mais diversas entidades, também pode não ser eficaz, quer no apoio dado às empresas, quer no aproveitamento das mesmas aos apoios que lhes são fornecidos.

Por essa razão, é importante haver mecanismos de controlo, onde são estipulados objetivos e metas a cumprir por parte das empresas financiadas (Diário da República, 2007), existindo uma monitorização constante para garantir o cumprimento desses mesmos objetivos e evitar, entre outras coisas, o desperdício de recursos financeiros públicos.

No nosso país, existe uma estrutura de apoio que se sobrepõe às demais e que passa pela atribuição de fundos comunitários às diversas empresas e organizações, através dos diferentes programas do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) [1].

Assim, é fundamental estudar o funcionamento do QREN, quer nos seus princípios, quer nos seus objetivos e perceber em que medida este influencia o comportamento das empresas, além-fronteiras. É importante compreender ainda a eficácia e a pertinência de todos os seus instrumentos e da aplicação dos fundos comunitários, sendo por isso necessário proceder ao maior tipo de avaliações possível.

### **3. Os apoios à internacionalização no Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN)**

#### **3.1. QREN – Caracterização**

O Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) constituiu o enquadramento para a aplicação das políticas comunitárias de coesão económico-social em Portugal, tendo sido aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros a 3 de Julho de 2007 (Diário da República, 2007), onde estão discriminadas todas as orientações necessárias para a organização e distribuição dos fundos comunitários a nível nacional durante o período vigente e para a nova estrutura dos diversos programas operacionais.

Prioritariamente, revelou a necessidade de reforçar a especialização e produtividade, de promover a melhoria das dinâmicas empresariais e de inovação e de aumentar o conhecimento científico e tecnológico, sendo o maior responsável pelo financiamento das PME's portuguesas em termos da própria inovação.

O QREN 2007 – 2013 teve como forte referência a qualificação dos trabalhadores, valorizando e promovendo áreas do conhecimento como a ciência e tecnologia. Procurou, deste modo e entre outros aspetos, qualificar e otimizar os nossos recursos humanos, para a obtenção de uma correlação com os níveis europeus, permitindo assim a convergência da economia portuguesa com a da união europeia (Diário da República, 2007).

Com vista a esta convergência, o QREN indicou cinco pontos estratégicos de ação:

- Qualificação dos trabalhadores (reforçar empregabilidade através do aumento do capital humano e do conhecimento científico);
- Crescimento sustentado (promover ganhos consistentes na produtividade);
- Coesão nacional (minimizar pobreza e exclusão nacional);
- Qualificação das cidades e do território (apostar no ordenamento e desenvolvimento urbano);

- Eficiência da governação (modernizar a administração pública através da mudança de modelos de organização centralizada e da promoção da eficiência dos sistemas sociais e coletivos).

Na Tabela 1 podemos encontrar a evolução de alguns indicadores relacionados com a inovação, para Portugal, entre o período de vigência do QREN.

**Tabela 1** – Comparação de indicadores sócio-económicos e de inovação entre 2007 e 2013 para Portugal [Comissão Europeia (2008 e 2013)]

<b>Indicador</b>	<b>Portugal 2007</b>	<b>UE27 2007</b>	<b>Portugal 2013</b>	<b>UE27 2013</b>
População com educação terciária*	13.5	23.0	26.1	34.6
Empregabilidade em atividades intensivas em conhecimento**	3.17	6.63	9.10	13.60
Despesa de I&D no Setor Público	0.43	0.65	0.69	0.75
Despesa de I&D no Setor Privado	0.29	1.17	0.73	1.27
Inovação <i>in-house</i> nas PME's	24.0	21.60	34.10	31.83
Inovação das PME's em colaboração com outras	7.40	9.10	8.09	11.69

\*Em 2007 o indicador refere-se à população entre os 25 e os 74 anos que tem educação terciária em 100 pessoas, enquanto em 2013 traduz apenas o número de pessoas em 100, com educação terciária, mas apenas entre os 30 e os 34 anos de idade.

\*\*Setores de I&D, TICs e tecnologia de ponta, aparecendo em 2013 apenas as empresas que tenham nos seus quadros, no mínimo, 33% de trabalhadores com grau de educação superior.

Na Tabela 1 estão apresentados apenas seis indicadores de um vasto leque já existente, que permitem tirar algumas conclusões sobre os objetivos de empregabilidade, de inovação e de investimento em Portugal.

No que concerne a questão da empregabilidade e dos recursos humanos nacionais, constata-se que existiu de facto convergência com a média europeia, apesar de ainda nos situarmos numa posição bastante deficitária com o valor padrão europeu, com menos de um terço da população ativa nacional a possuir um grau de instrução equivalente ao Ensino Superior e pouca empregabilidade nos setores mais intensivos em conhecimento,

o que traduz um número reduzido de empresas a trabalhar em áreas tecnologicamente avançadas e/ou que estas requerem poucos cargos com mão-de-obra altamente instruída.

Outro fator importante nesta análise é a despesa em I&D, quer no Setor Público, maioritariamente em Universidades ou Institutos Politécnicos, quer no Setor Privado, nas próprias empresas, sejam elas de grande ou pequena dimensão. Em ambas situações, Portugal evoluiu favoravelmente à média comunitária, continuando no entanto em valores bastante reduzidos, com um investimento total em I&D inferior a 1,5% do PIB nacional, ainda distante dos 2% da média europeia e dos 3% de Dinamarca e Suécia, por exemplo (Comissão Europeia, 2013).

Por último, no que diz respeito ao processo de inovação das próprias empresas, verifica-se que houve uma evolução muito positiva, acompanhando o ritmo europeu, da inovação *in-house*, ou seja, a criação de novos produtos ou processos dentro das próprias empresas, o que já era relevante a nível nacional. Este dado é muito significativo, pois transmite a importância que as empresas dão ao processo de inovação no presente, seja por necessidade de acompanhar as melhores práticas já existentes, seja por vontade de querer fazer algo diferente.

Por outro lado, a inovação em colaboração com outras empresas ainda se encontra num patamar baixo, apesar de já existirem provas teóricas e práticas das vantagens desse processo (Walker, Kogut e Shan, 1997; Ahuja, 2000) e que acontece maioritariamente em pólos de competitividade e de inovação.

O Quadro teve como princípios orientadores a concentração, existindo apenas três programas operacionais, a seletividade e focalização dos investimentos, através de critérios rigorosos na seleção de candidaturas, a viabilidade económica e sustentabilidade financeira, a coesão e valorização territoriais, devido a um desenvolvimento regional equilibrado e a gestão e monitorização estratégica, graças a uma avaliação constante de projeto (Diário da República, 2007).

Dos princípios acima referidos, convém especificar primeiramente a concentração da Estratégia Nacional, existindo apenas três programas operacionais efetivos para a execução dos pontos estratégicos do QREN: o programa operacional para potencial

humano (POPH), o programa operacional para fatores de competitividade (POFC) e o programa operacional para a valorização do território (POVT) [1].

Dentro do POFC é onde se encontra a maioria dos incentivos direcionados para as PME's nacionais e por esse motivo é aquele que requer uma abordagem mais pormenorizada de minha parte, o que será feito de seguida.

Este programa incide na inovação e na renovação do modelo empresarial e do padrão de especialização, atribuindo incentivos para a internacionalização e promovendo novas áreas com potencial de crescimento, nas regiões do objetivo de convergência do território nacional, ou seja, Norte, Centro e Alentejo, através de uma aposta na qualificação das PME [2], sustentando-se em cinco prioridades estratégicas:

- Conhecimento e Desenvolvimento Tecnológico
- Inovação e Renovação do Modelo Empresarial e do Padrão de Especialização
- Financiamento e Partilha de Risco da Inovação
- Administração Pública Eficiente e de Qualidade
- Redes e Ações Coletivas de Desenvolvimento Empresarial

O conhecimento e desenvolvimento tecnológico estimula ligações entre empresas e o SCT nacional.

A inovação e a renovação do modelo empresarial e do padrão de especialização criam incentivos para a internacionalização, promovem novas áreas com potencial de crescimento e apostam na qualificação das PME.

O financiamento e partilha de risco da inovação são instrumentos de apoio ao financiamento empresarial, sendo que na maioria dos projetos são capitais de risco que asseguram a sua viabilidade económica.

A prioridade de uma administração pública eficiente e de qualidade prende-se com o objetivo de melhorar os processos, promovendo a qualificação dos serviços para uma melhor capacidade de resposta a nível da administração pública central, regional e local.

As redes e ações coletivas de desenvolvimento empresarial promovem as parcerias entre empresas criando uma rede de conhecimento essencial para a competitividade internacional.

Estes pontos de referência serão explorados recorrendo a instrumentos diferenciados, como o Sistema de Incentivos ao investimento das empresas, mecanismos de engenharia financeira, ações coletivas e ações públicas dinamizadoras da Administração Pública e do sistema científico e tecnológico nacional [2].

O apoio direto às empresas é efetuado através do Sistemas de Incentivos, que é um instrumento fundamental de todo o programa de incentivos públicos, pois coordena grande parte do financiamento obtido pelas empresas, tendo como objetivos principais o aumento da produtividade e da competitividade das PME's portuguesas e a especialização do Portugal em áreas específicas [3], impulsionando deste modo o desenvolvimento territorial e a internacionalização da economia nacional, dando maior prioridade a projetos de investimento relacionados com bens e serviços transaccionáveis ou de cariz internacionalizador, como é o caso do Turismo.

Como estes objetivos podem assumir contornos distintos, consoante a situação específica da empresa que concorre aos incentivos, foram criados três sistemas diferenciados, dentro do próprio programa: O Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico nas Empresas (SI I&DT), que visa essencialmente o reforço do esforço das empresas nacionais em I&DT; O Sistema de Incentivos à Inovação (SI Inovação), que procura a criação e introdução de novos produtos nos mercados nacionais e internacionais; E o Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação PME), que apresentarei de seguida, no capítulo 3. b., por ser aquele que mais influencia a internacionalização das PME's, que é o ponto primordial desta dissertação.

O COMPETE (estrutura responsável pela gestão e execução do POFC [4]), através do Sistema de Apoio ao Financiamento e Partilha de Risco da Inovação (SAFPRI), assegura três tipologias de instrumentos de engenharia financeira, dois para o reforço de capital próprio, com os fundos de capital de risco e as linhas de financiamento de *Business Angels* e um para o reforço de capital alheio, mais concretamente, a linha de financiamento Investe QREN [5].

Este programa tem como meta principal proporcionar as melhores condições possíveis para o financiamento das empresas, seja na sua fase inicial ou no seguimento de um novo projeto de uma empresa já existente, sempre com vista a potenciar projetos inovadores [5].

O instrumento de apoio de acções coletivas não envolve um apoio direto por parte dos representantes do POFC, funcionando como um órgão de coordenação entre diferentes empresas públicas e/ou privadas e organizações sem fins lucrativos, com vista a obtenção de externalidades positivas, tendo o mesmo cariz de um bem público [6].

É um instrumento muito importante, pois possibilita a abertura das empresas a outras entidades, sempre com o objetivo comum de criar algo novo, com base nos diferentes conhecimentos de empresas de setores de atividade distintos e também na ligação entre o conhecimento teórico, normalmente existente nas Universidades e o conhecimento prático das empresas, aproximando duas realidades separadas que deviam ter mais proximidade.

O outro instrumento com carácter maioritariamente público é o Sistema de Apoios à Modernização Administrativa (SAMA), que apesar de destinado às entidades públicas, tem como objetivo principal facilitar e otimizar alguns dos serviços públicos ao dispor dos cidadãos [7].

Este instrumento tem uma componente tecnológica muito relevante, principalmente no que concerne inovações-serviço, de plataformas ao serviço dos cidadãos.

Em suma, no QREN e mais especificamente, no POFC, existe uma panóplia de objetivos comuns e de instrumentos que, embora sejam todos diferentes, acabam por se cruzar nos seus objetivos em certos pontos, alterando apenas o modo de os alcançar.

Convém salientar que cada instrumento tem a sua mecânica própria, que não foi extensivamente analisada anteriormente, havendo sempre uma regulamentação específica para cada um. Para o objetivo de internacionalização das PME's, aquele que tem um papel mais intensivo é o SI Qualificação PME, como foi atrás referido, podendo no entanto existir outros instrumentos que geraram o mesmo efeito em algumas empresas.

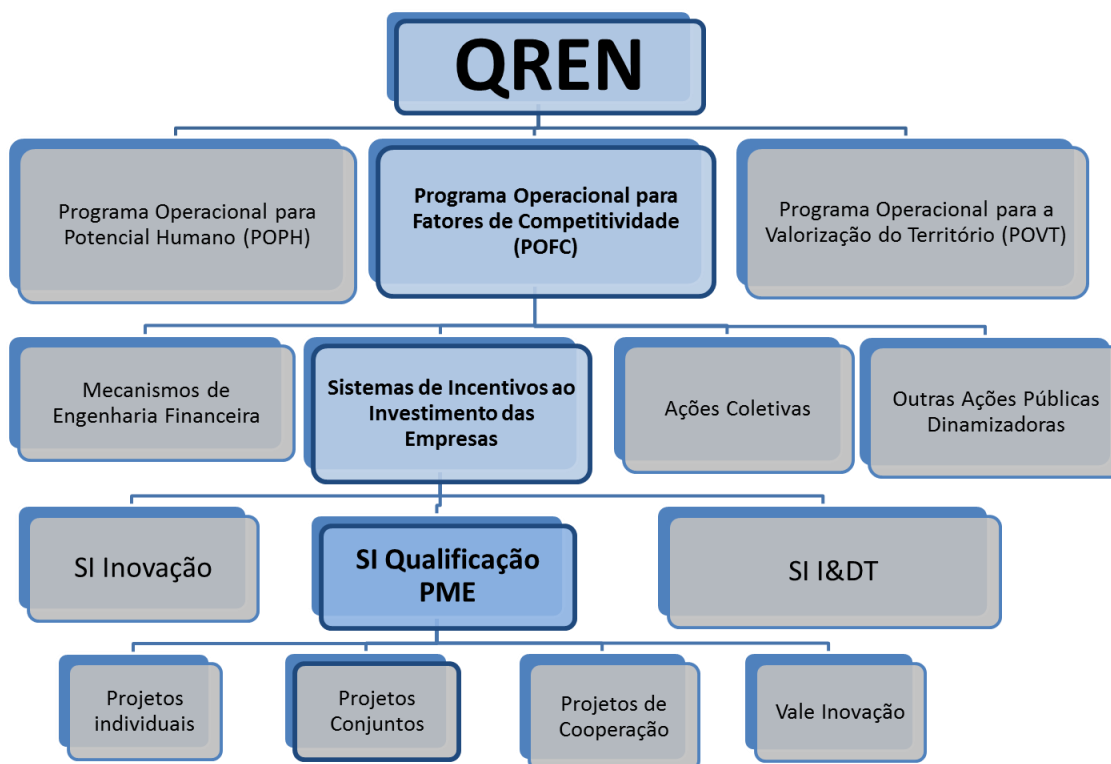


### 3.2. O SI Qualificação PME

O SI Qualificação PME é um dos três instrumentos do Sistema de Incentivos ao Investimento das Empresas, que por sua vez é um dos componentes essenciais do Programa Operacional para Factores de Competitividade, inserido no QREN, como podemos observar na Figura 1.

Nos termos do artigo 3º da Portaria nº 1463/2007 de 15 de Novembro (Diário da República, 2007), o SI Qualificação PME tem como objetivo a promoção da competitividade das empresas, através de uma presença nos mercados globais mais forte e produtiva.

**Figura 1 – Enquadramento do SI Qualificação PME**



Os beneficiários deste instrumento são as empresas, algumas entidades públicas e entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT), no caso dos projetos conjuntos [8], uma das quatro modalidades de projeto que o instrumento abrange, como se

apresenta de seguida, sendo o incentivo atribuído apenas a um projeto das próprias entidades e não à empresa na sua generalidade.

Assim, os projetos que concorrem a este instrumento podem assumir quatro modalidades distintas (Diário da República, 2007): A primeira é apenas para projetos individuais, que como o nome indica, são projetos apresentados individualmente pelas empresas, não existindo qualquer tipo de colaboração com outras entidades; A segunda aborda os projetos conjuntos, que exige uma espécie de sub-contratação por parte de uma entidade pública, considerada a titular do projeto, a outras empresas ou entidades, com vista a realização de uma ação de intervenção a um conjunto de PME, potenciando normalmente sub-setores de atividade; A terceira modalidade concerne os projetos de cooperação, que são projetos liderados por uma PME, individualmente ou em consórcio, mas que resulte numa cooperação inter-empresarial, com um mínimo de 3 empresas (IAPMEI, [9]). Por último, a modalidade correspondente ao Vale Inovação ou Projeto simplificado de inovação, que envolve somente a aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação a entidades do SCT por parte das PME.

Apesar das diferentes modalidades, a regulamentação da aprovação dos projetos e consequente atribuição dos fundos solicitados é idêntica independentemente do projeto, sendo apenas elegíveis os projetos que apresentem as condições dispostas no artigo 11º da Portaria nº 1463/2007 de 15 de Novembro (Diário da República, 2007).

Como já foi mencionado anteriormente, este instrumento é fundamental para o objetivo de convergência das regiões nacionais, nomeadamente no que diz respeito à maior competitividade das empresas portuguesas no mercado global, não sendo fácil porém identificar se foi ou não eficaz durante o seu período de execução, sendo assim importante conhecer os processos de avaliação já existentes, que nos dão a conhecer parte da realidade desta mesma eficácia.

### **3.3. A execução do QREN**

A avaliação do sistema de incentivos anteriormente analisada é fundamental para perceber a eficácia de todo o sistema, quer na sua aplicabilidade, quer nos seus resultados práticos. Para tal, é necessária uma avaliação (ou várias) específicas, não havendo nenhum estudo até ao momento que o conseguisse fazer na totalidade. Porém,

muito trabalho foi realizado em termos de avaliações genéricas do sistema de incentivos nacional, que é apropriado conhecer com maior profundidade.

Como referido em 3.a., um dos princípios orientadores do Quadro foi a gestão e a monitorização estratégica, que teve por base uma avaliação estratégica, da responsabilidade do Observatorio do QREN (Diário da República, 2007), que se caracteriza por ser a estrutura de missão que assegura a correcto funcionamento da coordenação do QREN, podendo obter a colaboração de outros organismos institucionais, tais como o Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional (IFDR), e o Instituto de Gestão do Fundo Social Europeu (IGFSE) e outras entidades de gestão, para tarefas específicas, como a criação do Plano Global de Avaliação (PGA), que constitui uma matriz fundamental para todas as avaliações dentro do sistema de incentivos nacional.

Segundo as alíneas a e b, do ponto 4, do artº 14º do Decreto-Lei nº312/2007, de 17 de Setembro (Diário da República, 2007), existem dois domínios de avaliação principal dos programas operacionais e do QREN: A avaliação estratégica, que se focaliza na análise dos contributos das operações do sistema de incentivos para a prossecução dos objetivos delineados, apresentando um conjunto de recomendações para melhorar os desempenhos menos conseguidos; e a avaliação operacional, que analisa essencialmente o processo de implementação dos programas de incentivos, com o intuito, também aqui, de aperfeiçoar todo o sistema.

No entanto, as autoridades competentes do QREN tentaram aumentar o detalhe destas avaliações mais genéricas, fazendo análises periódicas de vários temas mais específicos, como o impacto dos fundos comunitários nas políticas de qualificação dos recursos humanos, a temática da inclusão social, a implementação do princípio da Igualdade de Género, as intervenções em territórios de baixa densidade, a competitividade dos pólos de tecnologia e outros clusters, os investimentos em equipamentos de proximidade e o ambiente (Observatório do QREN, 2009).

Dentro deste conjunto de avaliações mais específicas, as autoridades competentes ligadas ao QREN elaboraram ao longo do período de vigência do programa de fundos comunitários, duas avaliações anuais de grande importância: as avaliações ambientais estratégicas (AAE) e as avaliações globais de implementação do QREN, onde são

revelados todos os dados quantitativos dos apoios financeiros dos anos transatos (Observatório do QREN, 2009).

No entanto, nenhum dos relatórios de avaliações realizados aborda a questão da internacionalização, a questão da eficácia dos incentivos públicos, mais concretamente do SI Qualificação PME, para a internacionalização das PME nacionais, faltando obter resposta a várias questões como a pertinência do instrumento, a sua aplicabilidade e se atingiu os efeitos esperados, não só a curto, como a médio-prazo, sendo portanto fundamental realizar um estudo mais concreto desta temática.

## **4. Avaliação da eficácia do SI QPME: Questões e Metodologia**

### **4.1. Objetivos da Investigação**

Após a demonstração da pertinência da internacionalização para as PME, a enumeração das principais teorias de internacionalização e dos apoios estatais às empresas e da breve demonstração do funcionamento do último sistema de incentivos nacional, convém agora saber se o mesmo obteve a eficácia desejada ou por outro lado, apresenta erros de estruturação ou de aplicação dos próprios incentivos às empresas.

Para tal, é necessário complementar os estudos já realizados, tendo sido efetuado um inquérito a algumas empresas que receberam apoios do SI Qualificação PME, de modo a obter resposta a um conjunto de questões, consideradas essenciais, para o apuramento da eficácia do próprio instrumento, entre elas:

- A empresa concorre ao SI Qualificação PME apenas pela internacionalização?
- Quais os setores de atividade que mais beneficiaram do incentivo?
- O que esperavam alcançar com o incentivo?
- Qual a importância do incentivo para as empresas?

Estas e outras questões foram feitas com o objetivo primordial de conhecer a importância real do objetivo e a sua aplicabilidade, de modo a perceber melhor a sua influência e, por consequência a sua eficácia, no que diz respeito ao objetivo de melhorar a competitividade das empresas e de ter criado melhores condições para a internacionalização das PME nacionais. E, em caso de ineficácia do instrumento em questão, tentar perceber em que pontos poderia ter sido mais eficaz, podendo os resultados deste estudo serem a base para uma mudança, por mais sensível que possa ser, de atribuição de incentivos futuros.

### **4.2. Enquadramento Metodológico**

#### **4.2.1. Descrição do Processo e Metodologia**

Numa primeira fase, foram agrupados os dados disponíveis na plataforma online do COMPETE [9], referentes ao SI Qualificação PME, nomeadamente, os projetos aprovados de 2008 a 2011 de três tipologias de apoio dentro deste instrumento, Projetos Individuais e de Cooperação, que nos dados da plataforma aparecem agregados, Projetos Conjuntos e Vale Inovação, assim como os Sistemas de Apoio a Ações

Coletivas (SIAC), que apesar de enquadrado no instrumento próprio de ações coletivas, foi considerado relevante para este estudo, por ter uma componente ligada à internacionalização muito forte, sendo deste modo o único instrumento de análise fora do SI Qualificação PME.

Convém referir que apenas se procedeu à identificação dos projetos aprovados entre 2008 e 2011, por serem os únicos onde já é possível obter informações sobre a eficácia do incentivo. Todos os projetos aprovados nos anos seguintes foram assim excluídos desta análise.

O passo seguinte consistiu na construção de tabelas, com o resumo da informação obtida nos registos da plataforma do COMPETE, segmentando os vários instrumentos por setor de atividade e realçando a região Norte, que teria maior destaque na primeira fase de planeamento do trabalho. Com estas tabelas é possível obter uma visão mais simples e conclusiva dos diferentes incentivos atribuídos (Tabelas 2-5).

**Tabela 2 – Aprovação de Projetos Individuais e de Cooperação**

Projetos Aprovados		Total		2008		2009		2010		2011	
		Nacional	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte
		493	294	95	60	115	67	169	99	114	68
Sector	Comércio	39	19	8	3	14	8	10	5	7	3
	Construção	24	13	0	0	15	10	7	2	2	1
	Indústria	361	224	76	50	69	40	130	80	86	54
	Outros Setores	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0
	Serviços	51	33	9	6	12	9	15	10	15	8
	Transportes	6	2	1	1	2	0	3	1	0	0
	Turismo	11	2	1	0	3	0	3	0	4	2

Através da análise da Tabela 2, observa-se que foram aprovados, no total dos quatro anos de análise do estudo, 493 projetos a nível nacional, sendo a grande maioria pertencente a empresas do setor industrial.

Observa-se também que 2010 foi o ano em que foram atribuídos incentivos a um maior número de empresas com projetos individuais, quase o dobro do que no seu ano de criação, apesar de ter havido um decréscimo entre 2010 e 2011.

É necessário, no entanto, ressaltar que o número de projetos aprovados não está inteiramente relacionado com o valor do incentivo atribuído, ou seja, apesar de um aumento de projetos aprovados, tal não significa que o valor do incentivo do instrumento à totalidade das empresas tenha sido também ele superior.

Destaque ainda para a região Norte que, efetivamente, apresentou grande dinâmica por parte das suas empresas, representando cerca de 60% dos projetos aprovados a nível nacional.

**Tabela 3 – Aprovação de Projetos Conjuntos**

Projetos Aprovados		Total		2008		2009		2010		2011	
		Nacional	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte
		129	20	22	0	52	11	29	8	26	1
Sector	Comércio	6	1	1	0	2	0	2	1	1	0
	Construção	2	2	0	0	2	2	0	0	0	0
	Indústria	109	13	21	0	43	8	23	5	22	0
	Serviços	10	3	0	0	5	1	4	2	1	0
	Turismo	2	1	0	0	0	0	0	0	2	1

Na tabela 3, observa-se os dados referente aos projetos conjuntos aprovados, de 2008 a 2011. Comparativamente aos projetos individuais, destaca-se um número bastante inferior de projetos conjuntos aprovados, que se justifica por existir um número de candidaturas bastante baixo a este tipo de projeto.

Igualmente, constata-se a presença da indústria como setor predominante, o que neste caso é natural, não existindo mais de 10 projetos aprovados em cada um dos outros setores de atividade, durante todo o período analisado.

Ao contrário dos projetos individuais, verifica-se que não existem muitos projetos aprovados situados na região Norte, representando esta cerca de 15% do total de aprovações.

**Tabela 4 – Aprovação de Projetos Vale Inovação**

Projetos Aprovados		Total		2008		2009		2010		2011	
		Nacional	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte
		212	134	32	22	117	69	0	0	63	43
Sector	Comércio	4	3	0	0	1	1	0	0	3	2
	Construção	8	5	0	0	5	2	0	0	3	3
	Indústria	186	119	28	20	105	63	0	0	53	36
	Outros Setores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Serviços	11	5	4	2	4	2	0	0	3	1
	Transportes	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	Turismo	2	2	0	0	1	1	0	0	1	1

De 2008 a 2011, verificou-se um decréscimo sucessivo de projetos aprovados de Vale Inovação, com exceção do ano de 2010, que não aprovou nenhum projeto desta tipologia, pelo simples facto de não ter aberto nenhum concurso nesse mesmo período.

O maior destaque nesta análise vai, uma vez mais, para o setor da indústria, que abrange aproximadamente 90% de todos os projetos aprovados, um número bastante elevado para uma modalidade de incentivos que está disponível para empresas de vários setores de atividade distintos.

Nesta tipologia, a região Norte volta a representar a maioria dos projetos aprovados, com 6 em cada 10 projetos aprovados a pertencerem a esta região.

Por último, vamos analisar os projetos aprovados do instrumento SIAC, cujo primeiro concurso só conheceu resultados em 2009, não existindo por isso projetos aprovados em 2008. No entanto, ao longo dos restantes 3 anos do estudo, foram aprovados mais de 200 projetos, sem nenhuma predominância no que concerne o setor de atividade e as



regiões principalmente, pois este tipo de projetos costuma abranger mais do que uma região no próprio projeto.

Assim, a única conclusão que podemos tirar é a boa representação de projetos aprovados associados ao setor dos serviços, com mais de 20% de representatividade e admitir um decréscimo sucessivo de projetos aprovados, de 2009 a 2011.

**Tabela 5- Projetos Aprovados SIAC**

Projetos Aprovados		Total		2008		2009		2010		2011	
		Nacional	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte	Total	Norte
		222	36	0	0	95	16	69	14	58	6
Sector	Comércio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Construção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Indústria	37	5	0	0	16	4	10	1	11	0
	Outros Setores	133	20	0	0	55	8	41	7	37	5
	Serviços	50	11	0	0	24	4	17	6	9	1
	Transportes	2	0	0	0	0	0	1	0	1	0
	Turismo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Em suma, observamos que as quatro modalidades de projetos analisadas diferem muito, quer no número de projetos abrangidos, quer na sua distribuição a nível sectorial e regional. Para além desta evidência, cada modalidade tem a sua estrutura e objetivos específicos, sendo impossível efetuar as mesmas perguntas do inquérito a todos os responsáveis dos diferentes 1056 projetos.

Assim sendo, o inquérito foi enviado apenas às empresas que encabeçaram projetos individuais ou de cooperação. Um dos motivos adicionais para esta decisão foi a perceção da dificuldade que seria encontrar o responsável de cada um dos outros projetos, pois muitos envolvem mais do que uma empresa e outras organizações. Outro

motivo essencial prende-se com o propósito do estudo que envolve diretamente a relação entre o instrumento e uma entidade empresarial específica que, pela condição referida acima, não seria representada diretamente nos outros instrumentos.

Se analisarmos novamente a Tabela 2, verificamos que foram aprovados ao longo dos 4 anos de estudo, 493 projetos individuais e de cooperação. Porém, após o reconhecimento das empresas que fariam parte do estudo, observou-se que várias empresas tiveram mais do que um projeto aprovado ao longo dos 4 anos, existindo situações em que tiveram dois projetos aprovados no mesmo ano, como se pode visualizar no anexo 1, onde estão representadas todas as empresas que tiveram mais do que um projeto do mesmo instrumento aprovado. Por uma questão de confidencialidade de dados, as empresas estão representadas por um nome numérico e não pelo seu nome verdadeiro.

Na Tabela 6, estão agrupados os dados do Anexo 1, representando a quantidade de projetos aprovados por empresa, onde se conclui que 58 empresas tiveram mais do que um projeto aprovado ao longo dos 4 anos deste estudo, existindo uma empresa que teve em média um projeto por ano e uma empresa que superou essa média.

**Tabela 6 – Projetos Aprovados por Empresa**

	Número Total de Empresas
<b>1 Projeto</b>	366
<b>2 Projetos</b>	50
<b>3 Projetos</b>	6
<b>4 Projetos</b>	1
<b>5 Projetos</b>	1

Esta situação pode ter uma interpretação ambígua quanto à eficácia ex-ante do instrumento, ou seja, se o processo de seleção dos projetos é eficaz. Por um lado pode significar que o instrumento valoriza e apoia os projetos pela sua qualidade, independentemente da empresa, o que é positivo, pois a probabilidade de obtenção de sucesso dos mesmos é superior. Por outro lado, se uma empresa consegue fazer diferentes projetos de valor acrescentado num período tão reduzido de tempo, pode significar que possui uma boa estrutura e que provavelmente conseguiria executar os mesmos projetos sem o financiamento deste instrumento, seja através de financiamento

pessoal ou de financiamento externo, mas isto é uma questão que será mais aprofundada aquando a análise dos resultados do inquérito.

Considerando os dados da Tabela 6 e somando os valores da segunda coluna, obtemos o resultado de 424, que representa a população do nosso estudo, o número de empresas a quem foi enviado o inquérito, através de correio eletrónico. Para tal, foi feita uma pesquisa intensiva de todos os contactos eletrónicos das empresas, preferencialmente dos departamentos de internacionalização, através de vários sítios online, com particular destaque para os próprios sites das empresas ou através de redes sociais.

Das 424 empresas iniciais, 17 encontravam-se em situação de insolvência e das 407 empresas restantes, não foram corretamente enviados 23 durante a primeira fase de envio, tendo este número descido para 5 após uma segunda fase de envio para endereços alternativos. Assim, o inquérito foi enviado corretamente a 402 empresas, que puderam responder via online entre os meses de Março e Maio de 2014, obtendo-se no final 49 respostas, embora nem todas completas. No entanto, uma vez que a maioria das questões são independentes, consideraram-se válidas todas as respostas numa primeira análise estatística, que iremos analisar no capítulo 5.

O inquérito (Anexo 2) encontra-se dividido em quatro blocos centrais, começando por uma questão de controlo, que determina a continuidade ou a conclusão do questionário. De seguida, existe o bloco de identificação e informação da empresa inquirida, passando para o terceiro bloco, que questiona a atividade exportadora da empresa. O último bloco revela a informação relacionada com o incentivo atribuído à internacionalização, totalizando 13 questões, que é um número reduzido, mas que tentou agregar o máximo de informação possível, sem se mostrar penoso para os inquiridos.

#### **4.2.2 – Adversidades no Apuramento de Resultados**

O primeiro obstáculo encontrado foi obter informação correcta relativamente ao contacto das empresas, principalmente nas empresas que não tinham a sua própria plataforma online, passando a solução por cruzar dados de vários locais de informação sobre empresas, não sabendo no entanto se todos eles foram entregues ao correto destinatário, apesar de não ter sido comunicado nenhum erro de envio, para além dos já mencionados em 4.2.1.

A segunda adversidade foi a obtenção de dados suficientes para realizar um estudo econométrico, o mais rigoroso e assertivo possível, o que não veio a acontecer, permitindo apenas realizar uma análise estatística limitada à amostra obtida. O número de respostas obtidas completas é inferior a 10% da população inquirida, o que traduz a dificuldade de realizar um estudo desta temática, seja a nível académico ou a nível profissional.

#### **4.2.3 – Caracterização da Amostra**

No capítulo seguinte serão analisadas todas as respostas obtidas neste estudo, no entanto, é crucial antes de avançarmos para esse ponto, caracterizar com mais detalhe a amostra em termos sectoriais e de capacidade exportadora.

A segmentação da amostra em termos sectoriais é fundamental, pois o SI Qualificação PME está afecto a setores de atividade distintos e importa perceber se a amostra se enquadra com o que se concluiu na Tabela 2 e nesse caso, qual a influência do setor de atividade no conjunto das restantes questões a analisar.

Procedeu-se à divisão setorial em quatro categorias:

- Têxteis, Vestuário e Calçado, por serem indústrias que mais apoios recebe ao abrigo do sistema de incentivos nacional
- Produtos Metálicos, Máquinas e Equipamentos, incluindo materiais de transporte, representando um setor de exportação mais pesado e com grande dimensão no quadro de exportações nacional
- Outra indústria transformadora, que abrange as restantes indústrias, com particular destaque para a indústria agro-alimentar, a indústria de madeira e mobiliário e a indústria de minerais não metálicos.
- Setor Terciário, composto essencialmente por serviços de consultoria e de informática, turismo e construção.

Também a capacidade exportadora é um indicador de seleção importante, pois permite conhecer com maior profundidade as ambições, facilidades ou dificuldades que as empresas têm em se internacionalizar, tendo a divisão sido feita do seguinte modo:

- Menos de 10%, empresas com uma intensidade exportadora baixa
- 10 a 50%, empresas com uma intensidade exportadora média

- Mais de 50%, empresas com uma intensidade exportadora elevada

Para esta caracterização da amostra, considerou-se apenas as 35 empresas inquiridas que concluíram o inquérito, exceptuando aquelas que responderam negativamente à primeira pergunta e, por esse motivo, não prosseguiram com o inquérito, o que inviabilizou a obtenção de mais dados sobre as mesmas.

**Tabela 7 – Estratificação da Amostra por Setor de Atividade e Intensidade Exportadora**

	Menos de 10%	10 a 50%	Mais de 50%	Total
<b>Texteis, Vestuário e Calçado</b>	1	1	4	6
<b>Prod.Metálicos, Maq. e Equipam, inc.materiais de transporte</b>	0	4	6	10
<b>Outra indústria transformadora</b>	0	5	8	13
<b>Setor Terciário</b>	0	3	3	6
				35

Na Tabela 7 estão expostos esquematizadamente os resultados obtidos, observando-se que a maioria dos projetos individuais e de cooperação aprovados pelo SI Qualificação PME pertencem a empresas com grande intensidade exportadora, ou seja, com mais de metade do seu volume de negócios se dever ao volume de exportações. Pelo lado contrário, verifica-se que apenas uma pequena parte, aproximadamente 3%, dos projetos aprovados são de empresas com uma intensidade exportadora inferior a 10%.

Quanto à análise setorial, verifica-se uma repartição equilibrada entre os diferentes setores representados, com particular destaque para a outra indústria transformadora, que abrange um grande conjunto de indústrias importantes. No entanto, verifica-se que cerca de 17% dos inquiridos pertence ao setor dos têxteis, vestuário e calçado e que outros 17% enquadra-se no setor terciário, com a indústria pesada a estar também bem representada, com quase um terço dos inquiridos a pertencerem a este ramo de atividade.

## 5. Avaliação da eficácia do SI Qualificação PME: Resultados obtidos

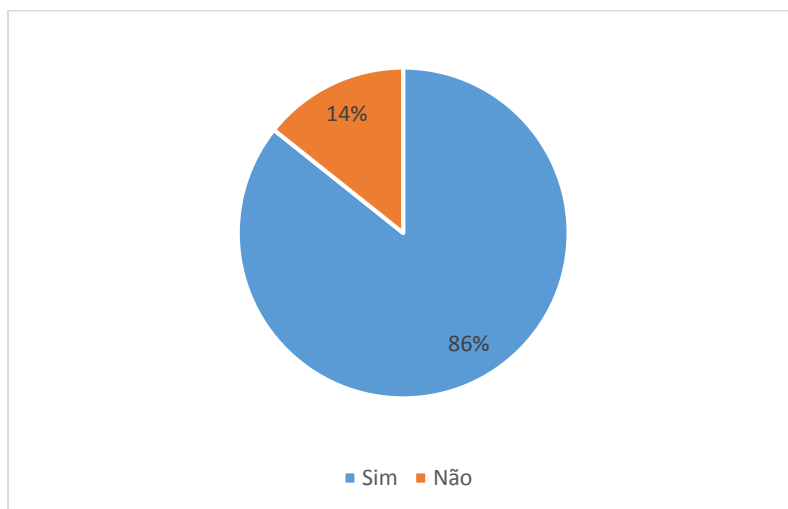
### 5.1. O objetivo de Internacionalização

Como referido no capítulo anterior, a insuficiência de dados obtidos impossibilita um estudo muito pormenorizado, porém vamos proceder à análise estatística das respostas dos inquiridos, com o intuito de avaliar a eficácia do instrumento.

A primeira questão do inquérito teve como objetivo averiguar se os projetos individuais e de cooperação das empresas inquiridas envolveram a componente de internacionalização e, somente em caso afirmativo, proceder com o estudo.

Com a observação do Gráfico 1, constatmos que 86% dos inquiridos concorreu ao instrumento estudado com o objetivo de internacionalização, com apenas 14% a afirmarem que o fizeram com outro(s) objetivo(s) que o instrumento também aborda. Estes dados confirmam a forte relação entre o SI Qualificação PME com a internacionalização das PME nacionais.

**Gráfico 1 – Objetivo de internacionalização**



A análise que se segue será estruturada em três grupos distintos: O primeiro engloba apenas dados estatísticos gerais da atividade exportadora dos inquiridos e tem a finalidade de perceber se existe muita variação das exportações dos projetos aprovados pelo sistema de incentivos, comparativamente àquilo que obtivemos no capítulo 2.3. O segundo grupo envolve uma análise, com base no setor de atividade, que incorpora as

questões mais informativas das empresas abordadas, o que permite tirar conclusões sobre o tipo de empresas que são apoiadas pelo instrumento. Por último, enquadrámos a segmentação da intensidade exportadora com os resultados obtidos no inquérito, com as questões mais ligadas ao incentivo, mas também com a informação da empresa.

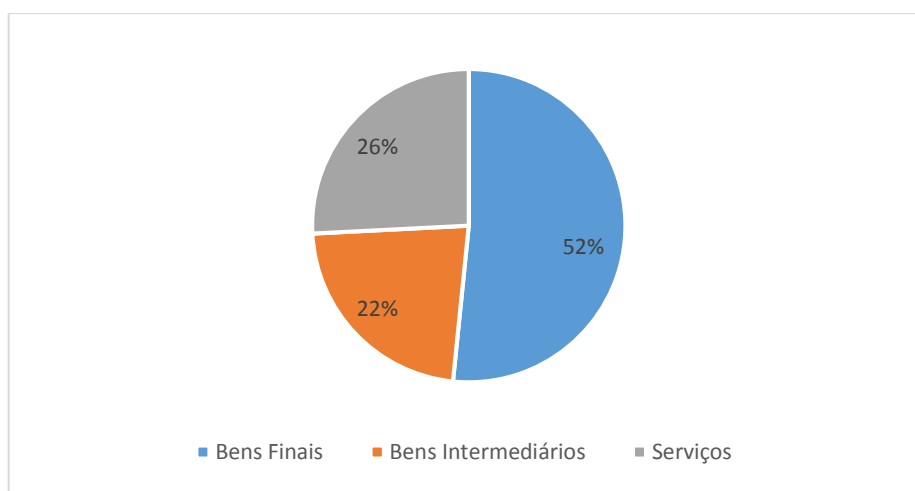
## **5.2. Análise da Atividade exportadora dos inquiridos**

### **5.2.1. Dados Gerais**

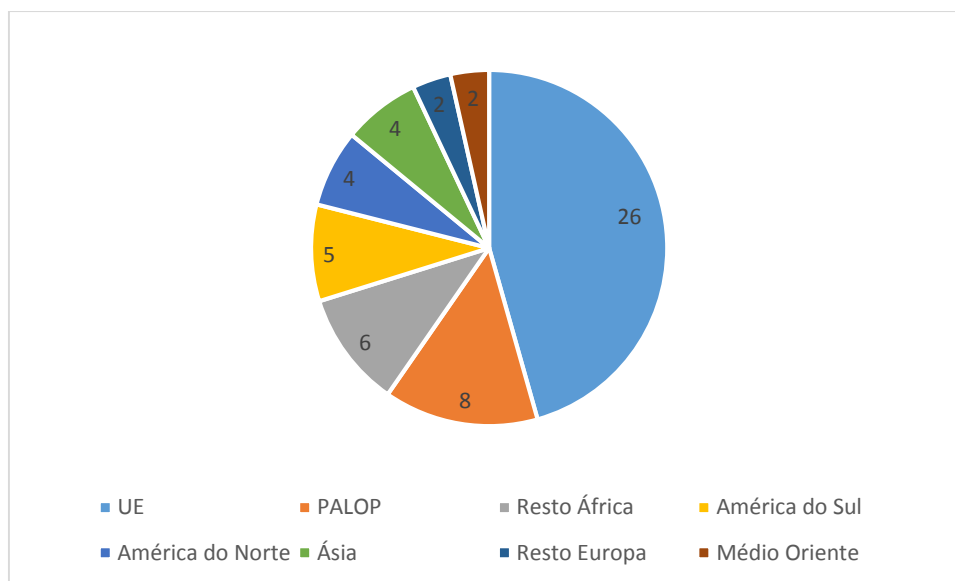
A maioria dos produtos transacionáveis pelas empresas inquiridas são bens finais ou de consumo, como se constata no gráfico 2, representando mais de metade do total das exportações (52%), estando os outros 48% divididos entre serviços (26%) e bens intermediários (22%), o que contraria a tendência nacional. Isto deve-se ao facto do instrumento de SI Qualificação PME apostar na inovação, com grande ênfase na inovação-produto. Deste modo, as empresas arriscam criar um produto diferenciador, que possa ser competitivo no mercado global, privilegiando a qualidade e a novidade do mesmo.

De realçar que as empresas do setor terciário não são as únicas a exportar serviços, pois várias empresas que exportam bens, exportam conjuntamente serviços de apoio e/ou de reparação que estão englobados neste gráfico.

**Gráfico 2 – Exportações por tipologia de bens**



**Gráfico 3 – Exportações por mercado geográfico**



Analisando agora as exportações por mercado geográfico, não encontramos nenhuma nova evidência, traduzindo o caminho normal que as exportações portuguesas têm traçado no mercado global. Verifica-se que o mercado europeu é aquele para onde se exporta mais, sendo o destino de produtos de 26 das 29 empresas que responderam a esta questão, o que representa uma grande preferência por este mercado, por uma questão de facilidade de transação, de mobilidade e de proximidade. A seguir ao mercado europeu, aparece o mercado dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP), que importa produtos de uma em cada quatro empresas do nosso estudo, o que também não representa uma novidade na tradição das exportações nacionais.

O maior destaque vai para o mercado do Médio Oriente, que tem vindo a ganhar popularidade no seio das empresas portuguesas, principalmente nas empresas de vestuário e de serviços, mais concretamente, de construção.

### **5.2.2. Dados relativos ao setor de atividade**

Neste sub-capítulo a análise das respostas do inquérito será feita sempre com base na distribuição por setor de atividade, tentando perceber se existe alguma diferença importante consoante o setor em que o projeto aprovado se enquadra. Todas as questões do questionário abordadas neste sub-capítulo obtiveram 36 respostas, sendo essa a amostra aqui considerada.

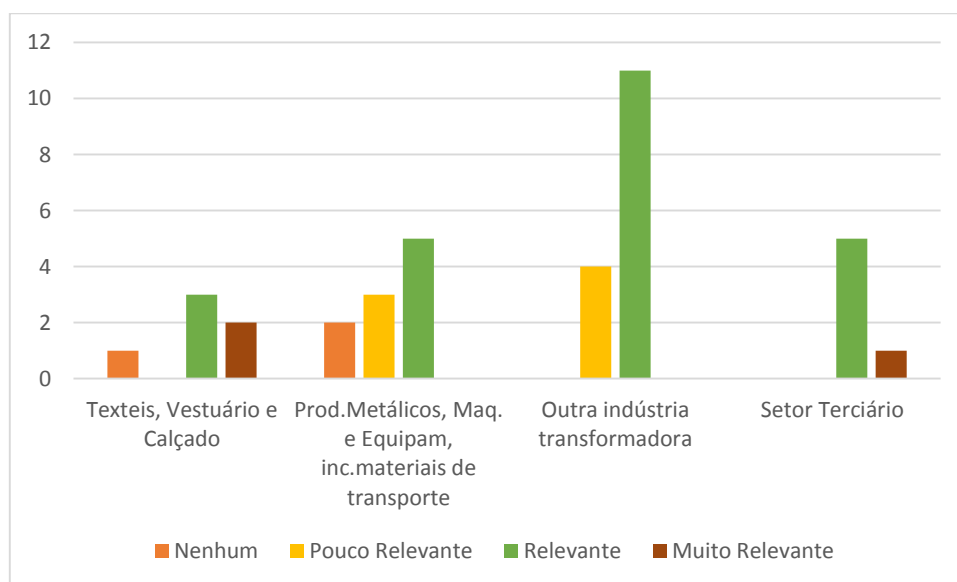


A primeira análise tem a ver com a quantidade de investimento realizado na capacidade produtiva, paralelamente ao esforço da internacionalização, que é pertinente para compreender a consistência do setor de atividade em termos de investimento empresarial.

Neste caso, observa-se que as empresas têm feito predominantemente um investimento relevante na capacidade produtiva, sendo o setor terciário aquele que tem feito um investimento maior na sua capacidade produtiva, o que se compreende dada a fragilidade estrutural do setor, que não pode simplesmente parar, sendo necessária uma renovação constante de tudo que o envolve.

Paralelamente, as empresas inquiridas que pertencem ao setor industrial também têm na sua maioria feito um investimento considerável na sua estrutura produtiva, existindo um terço que não faz qualquer investimento ou um investimento pouco relevante. Este facto é proporcionalmente maior nas indústrias mais pesadas, pois o investimento tem de ser obrigatoriamente maior, o que obriga a que muitas empresas não o realizem.

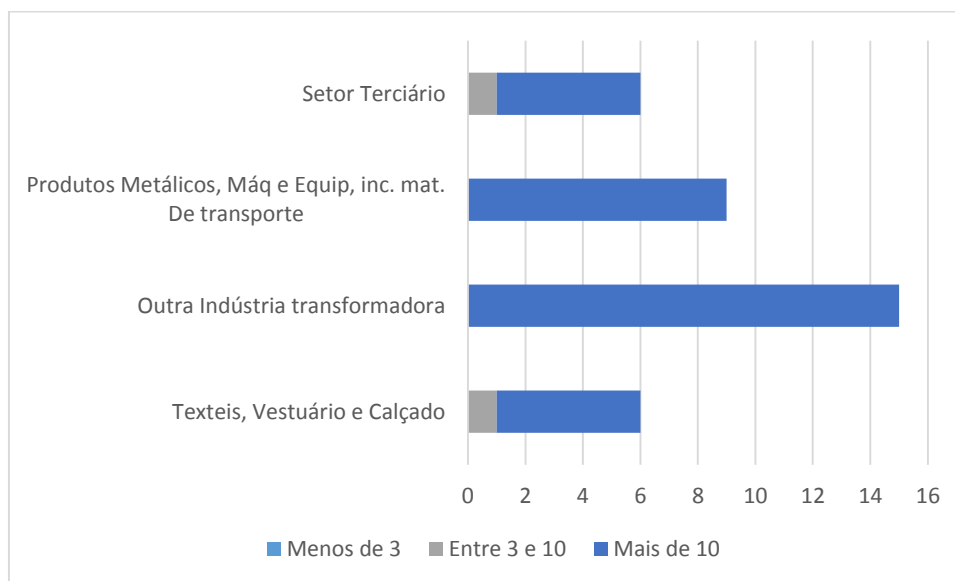
**Gráfico 4 – Investimento na capacidade produtiva pela empresa inquirida**



Já no que concerne o setor dos têxteis, vestuário e calçados, o investimento tem sido proporcionalmente mais relevante do que nas restantes indústrias, o que pode induzir que se trata de um setor com uma componente de inovação mais ativa do que os restantes setores.

Assim, uma vez que se trata de situações muito distintas e, no entanto, todos os setores tiveram projetos aprovados, conclui-se que o investimento complementar na atividade produtiva da empresa não é por si só, razão para que um projeto seja aprovado em detrimento de outro, existindo projetos aprovados que não fizeram qualquer investimento nesta matéria.

**Gráfico 4 – Anos de existência da empresa inquirida**



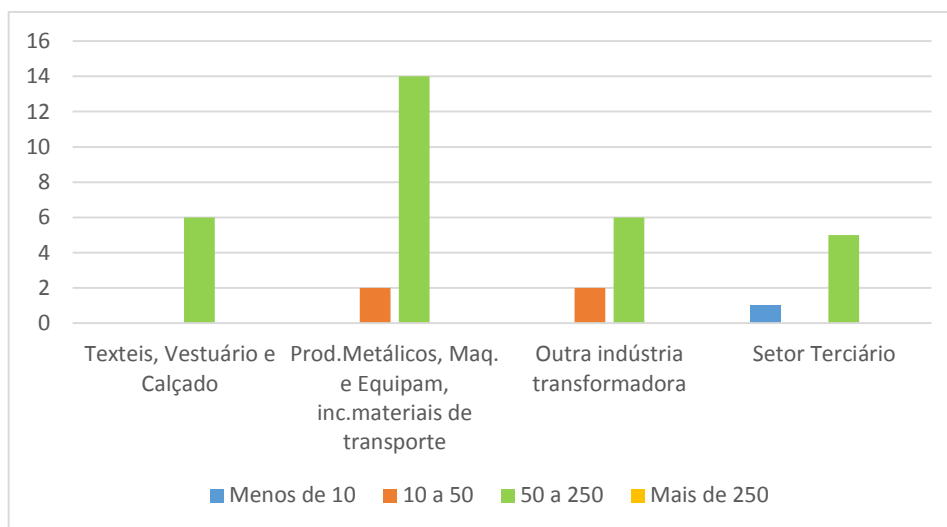
É fundamental perceber se o instrumento de SI Qualificação PME faz alguma discriminação no que concerne a maturidade da empresa que concorre ao incentivo. Analisando o Gráfico 4, percebe-se que a grande maioria dos projetos aprovados, 95%, pertencem a empresas que já têm uma maturidade algo elevada, com mais de dez anos de existência.

Mesmo considerando que as empresas só pensam em internacionalizarem-se após atingirem um certo grau de maturidade, também é factua que atualmente esse processo seja mais rápido do que era há umas décadas.

Também se pode argumentar que existem outros instrumentos de apoio mais específicos para empresas jovens ou com um grau de maturidade reduzido, contudo não existe nenhuma contrapartida no regulamento do SI Qualificação PME (Diário da República, 2007) à idade das empresas ou ao seu grau de maturidade.

Por estas razões e porque tenho algumas dúvidas que não existissem candidaturas de projetos de empresas mais jovens a este instrumento, considero que este seja o primeiro ponto de possível ineficácia do instrumento pois, a meu ver, no contexto global atual, uma empresa jovem tem tanta possibilidade de se afirmar no mercado global como uma empresa mais madura, nomeadamente no setor de serviços, sendo mais difícil de alcançar esse estatuto e essas competências se estiver envolvida em indústrias mais pesadas.

**Gráfico 5 – Número de trabalhadores das empresas inquiridas**



A última análise a ser feita, com a referência dos setores de atividade é relacionada com o número de trabalhadores das empresas inquiridas. Das 36 empresas da amostra, verificamos que 31 são médias empresas, de acordo com o Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro (Diário da República, 2007\*), ou seja empregam entre 50 a 250 trabalhadores, sendo que a amostra é ainda constituída por quatro empresas pequenas e por uma micro-empresa, associada ao setor terciário, que é aquele que consegue mais facilmente internacionalizar-se com poucos trabalhadores.

Apesar de vivermos numa era robotizada, em que as máquinas fazem cada vez mais funções dentro do processo industrial (Edler e Ribakova, 1994), estes dados do gráfico 5 são compreensíveis, na medida em que é extremamente complicado que existam micro-empresas ou até mesmo pequenas empresas que consigam apostar na internacionalização com sucesso.

Por este motivo, não é viável que se consiga avaliar a eficácia do instrumento com base nestes dados, mostrando apenas parte da realidade empresarial nacional.

### 5.2.3. Dados relativos à intensidade exportadora

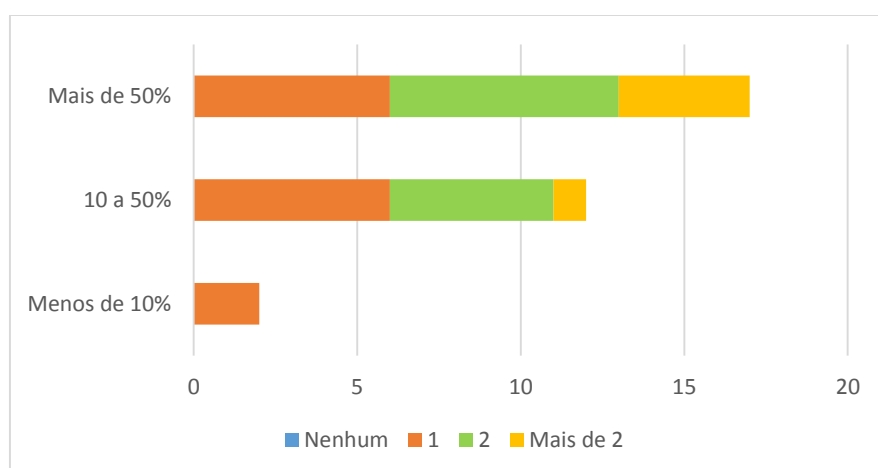
A partir deste ponto, vai ser feita uma análise às restantes questões do inquérito, ponderadas pela intensidade exportadora das diferentes empresas.

Contrariamente à análise anterior, aqui vai ser considerada apenas uma amostra de 31 empresas, pelo simples facto de parte das empresas que responderam às questões iniciais, terem desistido de responder aquando a visualização das últimas questões, o que tentou ser evitado ao máximo, com a elaboração do inquérito mais simples e curto possível.

No entanto, a taxa de sucesso do inquérito, ou seja, taxa dos inquiridos que completaram o questionário, depois de o abrirem, é elevada, pois dos 49 inquiridos iniciais, 38 finalizaram o processo, contabilizando os sete inquiridos que responderam “Não” na primeira questão, o que perfaz uma taxa de sucesso de 78%.

No gráfico 6 estão representadas as diferentes 31 empresas, dezassete com uma forte intensidade exportadora, doze com uma intensidade exportadora moderada e duas empresas com uma intensidade exportadora baixa, relativamente ao seu volume de negócio.

**Gráfico 6 – Projetos de internacionalização aprovados durante o QREN 2008-2013**



Esta questão pretende mostrar se as empresas apenas executaram uma fase de internacionalização com recurso ao financiamento público ou, por outro lado, se

desenvolveram mais do que um projeto ou estratégia, com o aproveitamento do sistema de incentivos nacional.

Em termos de dados absolutos, observa-se que cinco empresas desenvolveram mais do que dois projetos de internacionalização durante este período e mais doze desenvolveram dois projetos, o que equivale a que apenas 45% das empresas tenham desenvolvido apenas um projeto.

Este dado realça o processo contínuo de aposta na internacionalização por parte das PME nacionais, sendo claro que quanto maior for a presença e a intensidade internacional da empresa, maior é esse processo, como se constata no gráfico.

#### **5.2.3.1. Eficácia quanto aos objetivos da empresa**

Apesar da evidência de aposta na internacionalização das PME, mais concretamente em projetos co-financiados pelos instrumentos públicos, é importante conhecer as motivações e os objetivos das empresas para tal facto.

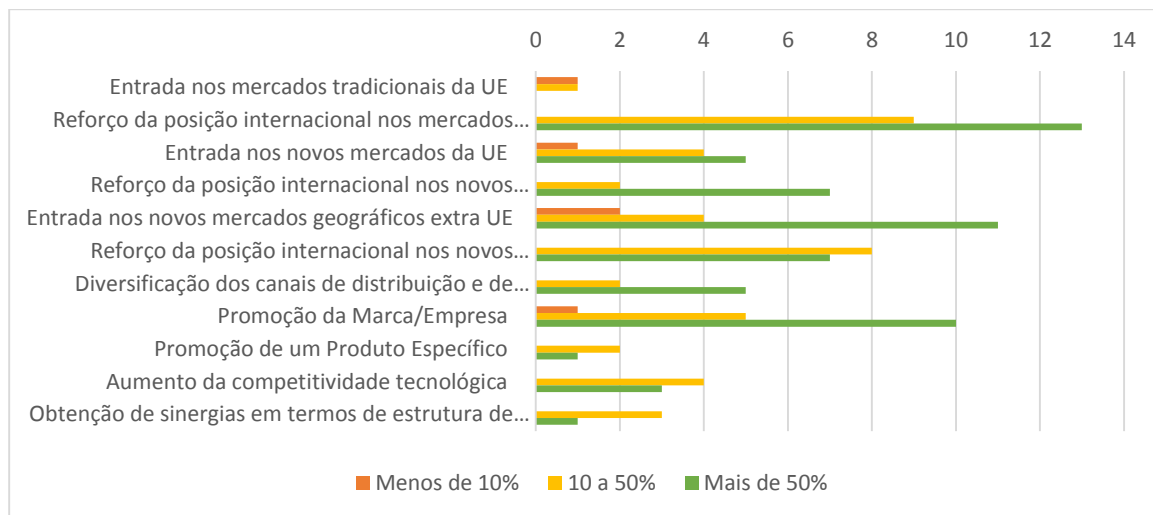
Existem vários motivos para que uma empresa concorra a este instrumento de apoio, sendo os principais:

- A entrada ou reforço da posição internacional nos variados mercados existentes;
- A obtenção de parcerias e diferentes sinergias
- A promoção da empresa a nível externo;

Para conhecer melhor quais os objetivos visados pelas diferentes empresas com os projetos que apresentaram e foram aprovados, vamos proceder à análise do gráfico 7.

Sete em cada dez empresas aponta o reforço da posição internacional nos mercados europeus como um dos objetivos dos seus projetos de internacionalização, sendo o objetivo mais comum das empresas com grande ou moderada intensidade exportadora.

**Gráfico 7 – Objetivos das empresas com os projetos de internacionalização**



A exceção são as empresas com baixa ou nenhuma intensidade exportadora, que concorreram ao incentivo em questão precisamente para entrar nos mercados internacionais, seja nos mercados tradicionais da UE, nos novos mercados da união europeia, consituídos maioritariamente pelos países do Leste europeu ou mesmo em mercados exteriores à UE, que foi inclusive o objetivo comum das duas empresas inquiridas que têm menor intensidade exportadora.

Esta expansão da internacionalização para mercados fora do espaço comunitário é o segundo objetivo mais focado pelas empresas com maior intensidade exportadora e o quarto pelas empresas moderadamente exportadoras, sendo que estas dão preferência ao reforço das posições que já têm nos mercados externos.

Outro dos objetivos focados é a promoção de uma marca ou da própria empresa no contexto global, representando um dos objetivos de mais de metade da totalidade das diferentes empresas.

Destaque ainda para a fraca representatividade da promoção de um produto específico como objetivo para os projetos de internacionalização, nomeadamente dentro

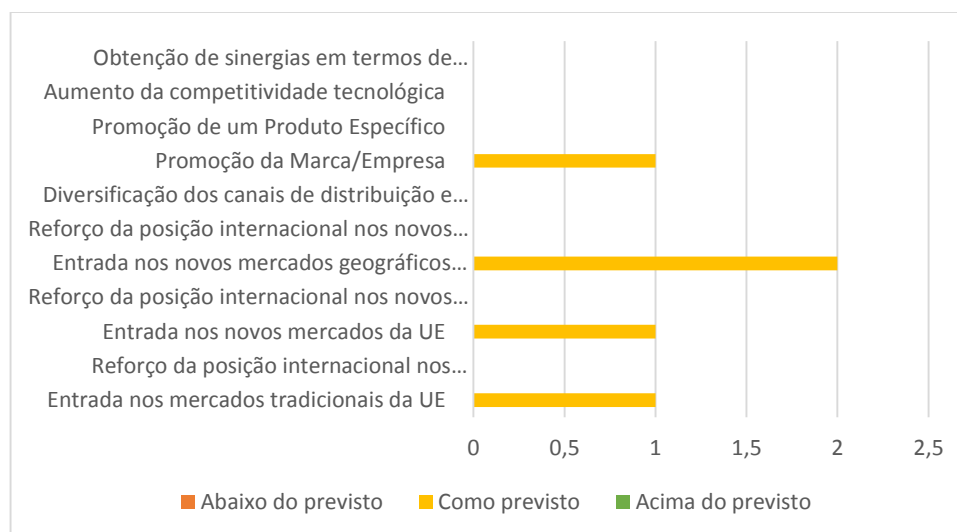
do seio das empresas com alta intensidade exportadora, assim como a obtenção de sinergias em termos de estrutura de custos.

Como conclusão, é fácil reconhecer que os objetivos das empresas com menos intensidade exportadora são mais modestos do que aqueles associados às empresas com maior tradição nos mercados internacionais, que procuram sempre reforçar a sua posição internacional ou entrar em novos mercados.

Mas para o SI Qualificação PME e, mais concretamente, o instrumento associado aos projetos individuais, ser eficaz é necessário não atribuir o incentivo apenas, mas fazer com que estes objetivos internos das empresas sejam alcançados com sucesso. Para analisar esta situação foi pedida a cada empresa que após indicar os objetivos internos, que os classificassem consoante as suas expetativas.

Nos gráficos 8, 9 e 10, podemos analisar o grau de cumprimento das expetativas que as empresas tinham quanto aos objetivos que pretendiam alcançar.

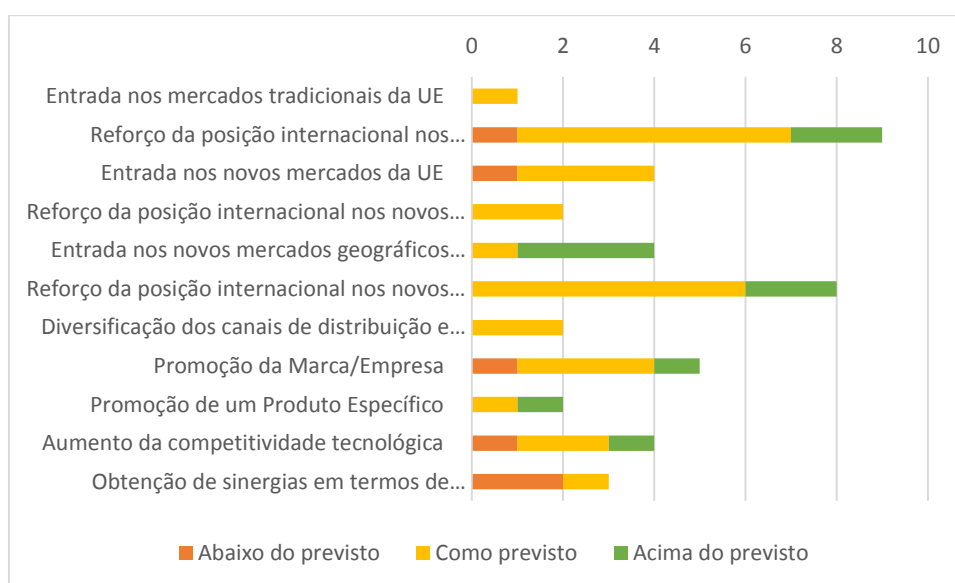
**Gráfico 8 – Cumprimento dos objetivos das empresas com baixa intensidade exportadora**



Começando pelas empresas com baixa intensidade exportadora, verifica-se no gráfico 8 que os objetivos foram cumpridos dentro do que tinham previsto, demonstrando que o incentivo foi eficaz dentro do que a empresa queria, apesar do número de empresas deste género ser muito reduzido, o que impossibilita a criação de uma opinião mais fundamentada.

No gráfico 9, estão representadas as empresas com intensidade exportadora moderada, com um cenário ligeiramente diferente da situação anterior. Nesta situação, verificamos que já existem objetivos que não foram cumpridos de acordo com o expectável, existindo situações em que ficou aquém do esperado e outras em que surpreendeu pela positiva.

**Gráfico 9 – Cumprimento dos objetivos das empresas com moderada intensidade exportadora**



O caso mais preocupante está relacionado com o objetivo de obtenção de sinergias, em termos de estrutura de custos, pois das 3 empresas que indicaram esse objetivo como uma das prioridades a alcançar, duas delas afirmaram que este ficou abaixo do esperado, logo que não foi cumprido como desejado, o que representa uma situação de 66% de insucesso.

Se enquadrarmos todos os objetivos de todas as empresas com esta base exportadora, verificamos seis situações deficitárias, ou seja, onde o objetivo indicado esteve abaixo do nível pretendido, o que equivale a 13, 6% dos casos totais, revelando uma situação algo ineficaz.

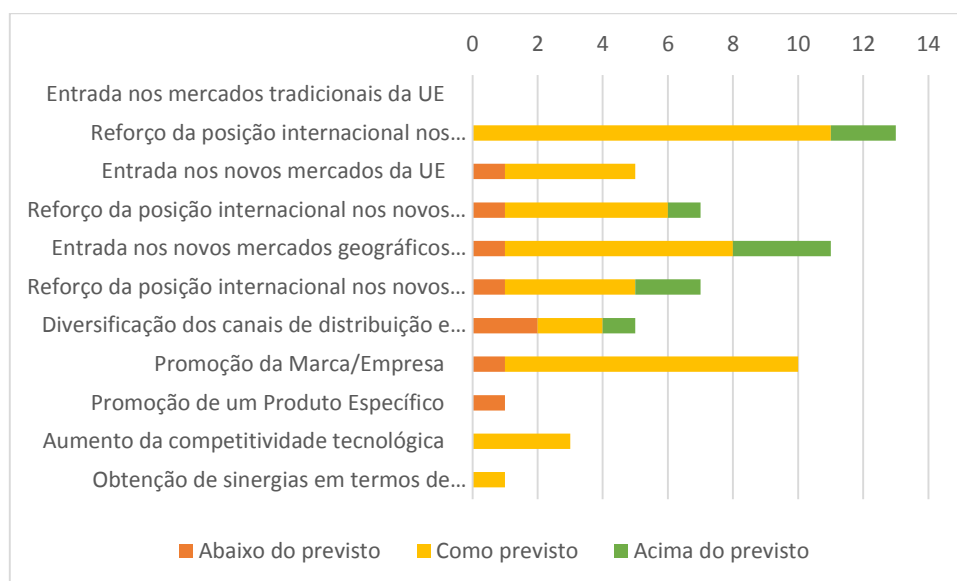
Por outro lado, houve um conjunto de metas que tiveram resultados surpreendentemente positivos, mais concretamente dez casos especiais das diferentes empresas, representando 23% dos objetivos totais, com particular destaque para a



entrada nos mercados fora do espaço comunitário europeu, com 75% dos projetos que ambicionavam essa mesma entrada a obterem resultados acima do esperado.

Em suma, a maioria dos objetivos foram cumpridos como o esperado ou mesmo acima do esperado, revelando no total uma eficácia de 86,4% face ao que era desejado.

**Gráfico 10 – Cumprimento dos objetivos das empresas com alta intensidade exportadora**



Por último, procedemos à análise da eficácia do cumprimento dos objetivos dos projetos de internacionalização das empresas com alta intensidade exportadora. Começando pelos pontos positivos, merece destaque a entrada das empresas nos mercados geográficos não europeus, com três empresas a cumprirem esse objetivo acima do esperado, contando no entanto com uma experiência negativa por parte de outra empresa. Também o objetivo do reforço da posição nos mercados europeus alcançou ótimos resultados, com uma eficácia de 100% que é ainda mais relevante por se tratar do objetivo que mais empresas escolheram como um dos seus pontos de referência.

No lado inverso, apenas um objetivo não foi alcançado como o esperado em mais do que uma empresa, mais concretamente, duas empresas não conseguiram diversificar os seus canais de distribuição e de comercialização, representando 40% de insucesso no que à eficácia deste instrumento diz respeito.

No total, dos 63 objetivos repartidos pelas empresas, 8 não foram atingidos da maneira pretendida, ou seja, cerca de 12,6% de ineficácia no cumprimento dos objetivos por parte das empresas, uma percentagem semelhante à obtida com as empresas moderadamente exportadoras. Por outro lado, este valor também é semelhante aos casos de maior sucesso obtidos aqui, onde 14,2% dos objetivos idealizados foram cumpridos com uma eficácia superior ao esperado.

Assim, pode-se afirmar que a eficácia do SI Qualificação PME, no que concerne os objetivos das empresas é relevante, mas não é total, existindo ainda uma percentagem considerável de insucessos, isto é, de objetivos não cumpridos ou cumpridos abaixo do esperado. Este facto pode-se dever ao comportamento das empresas e não depender especificamente do instrumento de incentivos, no entanto se um projeto é aprovado com base em objetivos individuais, no caso dos projetos individuais e de cooperação e estes objetivos não se cumprem, pode-se assumir que o instrumento foi minimamente ineficaz.

Para a persecução destes objetivos, as diferentes empresas criaram as suas próprias estratégias que, no seu limite, originaram ações ou meios consequentes que são semelhantes entre si. Fazendo o agrupamento dessas ações, chegou-se a um conjunto de oito meios, que estão dispostos no gráfico 11.

**Gráfico 11 – Meios utilizados para alcançar os objetivos**



Uma vez que as empresas estabeleceram maioritariamente objetivos de entrada ou reforço em mercados distintos, é natural que as ações que realizaram sejam, em grande parte, vocacionadas para esses objetivos.

A prospeção de mercados externos está inteiramente relacionada com o objetivo de entrada em novos mercados geográficos, logo é perfeitamente natural que tenha sido um dos meios mais selecionados pelas empresas inquiridas, fazendo parte das ações realizadas por 84% das empresas.

No entanto, foi através da presença em feiras internacionais que a grande maioria das empresas, com mais de 90%, tentou alcançar os seus objetivos, pois estas possibilitam, entre várias vantagens, o lançamento de novos produtos, a observação das tendências do mercado atual, o desenvolvimento da capacidade comercial, conseguindo novos fornecedores e relacionamentos (Smith e Smith, 1999), como também a demonstração da solidez empresarial (Hansen, 2004). Assim sendo, é um meio ótimo para atingir vários objetivos, independentemente da estrutura exportadora da empresa.

Do lado inverso, poucas empresas optaram por meios relacionados com a melhoria da própria estrutura, como a observação de tecnologias de outros mercados que, normalmente é uma boa ferramenta para atividades ligadas à inovação e, por conseguinte, à internacionalização, mas neste caso foi desprezada pela maior parte dos inquiridos, com menos de 10% a escolherem este instrumento.

#### **5.2.3.2. Eficácia quanto à viabilidade do instrumento**

No anexo 3, estão dispostas todas as respostas agregadas da última questão do inquérito que aborda a perceção que as empresas tiveram do incentivo e do efeito deste nas próprias empresas.

Foi pedido às empresas que classificassem de 1 a 5 algumas afirmações sobre o incentivo atribuído, sendo o 1 discordo totalmente e o 5 concordo totalmente.

Iniciando a análise pelas empresas com menor intensidade exportadora, verifica-se uma consonância entre as duas inquiridas, sendo que ambas admitem que sem o incentivo não teriam atingido os mesmos objetivos que atingiram com o objetivo. No

entanto, também não consideram que o incentivo tenha trazido grandes vantagens a nível internacional para as suas empresas, realçando as dificuldades económicas que percorreram devido à conjuntura essencialmente.

Uma vez mais, por insuficiência de dados adquiridos, é impossível realizar qualquer tipo de conclusão à eficácia do instrumento.

Quanto à análise das respostas das empresas moderadamente exportadoras, encontramos um nível de detalhe bastante superior, apesar de nenhuma das questões apresentar um consenso generalizado entre todos os intervenientes.

A grande parte das empresas considera que o incentivo foi suficiente para os objetivos da empresa, apesar de 2 empresas o considerarem insuficiente.

Mais de 15% das empresas afirmaram que a sua empresa atingiria os objetivos a que se propôs com o incentivo, mesmo que não tivesse recebido financiamento, o que pode indicar um problema do sistema. Obviamente que o Sistema de Incentivos deve premiar os bons projetos, como já foi referido, porém se uma empresa não precisa do incentivo para atingir os objetivos propostos, talvez o incentivo devesse ter outro destino.

Ao contrário das empresas com pouca posição internacional, este grupo afirmou maioritariamente que o incentivo teve um impacto forte na sua posição internacional, trazendo inúmeras vantagens para a empresa.

Um dos pontos importantes nesta análise é a questão da reformulação da candidatura, caso existisse oportunidade. Esta questão conduz a dois cenários possíveis, o primeiro é arrependimento de ter apostado no projeto errado ou existir a possibilidade de apostar de outro modo no mesmo; o segundo admite que após a empresa conhecer o sistema de incentivos, voltaria atrás para exponenciar ainda mais o seu investimento e o seu projeto. Para saber com exatidão a resposta a esta dúvida, um estudo mais elaborado tem de ser feito.

Por último, analisamos as empresas com maior intensidade exportadora que contactam com o mercado externo de forma mais ativa e, que por esse motivo, podem ter uma perceção diferente da eficácia do incentivo em questão.

As 17 empresas aqui estudadas concordam essencialmente em três pontos do estudo: A questão que o incentivo proporcionou grandes vantagens no contexto internacional para a empresa; A máxima eficácia da aplicabilidade do incentivo, ou seja, que não existiria melhor aplicação para o incentivo do que aquela que foi feita; E, por último, ao contrário do grupo de empresas anteriores, as empresas não demonstraram qualquer sinal de arrependimento com o processo de atribuição do incentivo e com o que foi construído com esse montante. Isto traduz um maior conhecimento de mercado por parte destas empresas, que sabem onde alocar melhor os recursos que têm à sua disposição.

A última questão pertinente concerne o impacto do incentivo para a posição internacional da empresa que, para este grupo particular, não alterou consideravelmente a situação já vivida.

Em ponto de conclusão, apesar de alguma discordância nalgumas questões do inquérito e das dúvidas já apresentadas e refletidas anteriormente, considero que o SI Qualificação PME teve uma eficácia considerável, nomeadamente junto das empresas que já têm um entendimento melhor do mercado global. Para o restante grupo, um instrumento de apoio anexo aos projetos individuais e de cooperação podia ser algo e merecer uma reflexão mais detalhada.

## Referências

Ahuja, G. (2000), Collaboration Networks, Structural Holes, and Innovation: A Longitudinal Study, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 45, No. 3, pp. 425-455

Comissão Europeia, “Internationalisation of European SMEs – Final Report”, Entrepreneurship Unit, Directorate-General for Enterprise and Industry. Comissão Europeia, 2010.

Coviello, NE, McAuley, A, 1999; “Internationalization and the smaller firm: a review of contemporary empirical research”, *Management International Review* 39(3): 223–256.

Diário da República (2007), 1.<sup>a</sup> série, N.º 179, 17 de Setembro de 2007

Diário da República (2007\*), 1.<sup>a</sup> série, N.º 213, 6 de Novembro de 2007

Edler, D., e Ribakova, T., (1994), “The Impact of Industrial Robots on the Level and Structure of Employment in Germany – A Simulation Study for the Period 1980 – 2000”, *Technological Forecasting and Social Change*, 45, pp. 255-274

European Commission, 2008, “European Innovation Scoreboard 2007 – Comparative analysis of innovation performance”, Luxemburgo.

European Commission (2013), “Innovation Union Scoreboard 2013”.

Etrillard, C., 2004, L’internationalisation des PME: pour une relecture en termes de stratégies entrepreneuriales, 7<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Octobre, France.

Gankema, H.G., H. R. Snuif et P. S. Zwart, 2000, The internationalization process of small and medium-sized enterprises: An evaluation of stage theory, *Journal of Small Business Management*, 38, 4, 15-27.

Hansen, K. (2004). Measuring performance at trade shows: Scale development and validation., *Journal of Business Research* ,57, pp. 1– 13

Julien, P- A., 1997, “Les PME : Bilan et perspectives”, GREPME, Ed. Economica.

Observatório do QREN (2009), Plano Global de Avaliação do Quadro de Referência Estratégico Nacional e dos Programas Operacionais 2007-2013, março de 2009.

OCDE, “Le Financement des PME”, Synthèses Février, 2007.

Pope, R., 2002, Why small firms export: Another look, *Journal of Small Business Management*, 40, 1, 17-26.

Ricardo, D. (1817), *On The Principles of Political Economy and Taxation*, Rod Hay's Archive for the History of Economic Thought, McMaster University, Canada

Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York: Random House, 1937

Torrès, O., 1999, “Les PME, Flammarion”, coll. Dominos, Paris.

Walker, G., Kogut, B., e Shan, W (1997), "Social capital, structural holes and the formation of na industry network.", *Organization Science*, nº8, pp.109-125.

Wolff, AJ, Pett, TL, 2000, “Internationalization of small firms: an examination of export competitive patterns, firm size, and export performance”, *Journal of Small Business Management* 38(2): 34–47.

## Webografia

[1] Informação retirada da plataforma online do Quadro de Referência Estratégico Nacional, <http://www.qren.pt/np4/qren>, acedido em 10 de outubro de 2013.

[2] Informação retirada da plataforma online do POFC, Compete, <http://www.pofc.qren.pt/competes/estrutura>, acedido em 13 de Outubro de 2013.

[3] Informação explicativa retirada da plataforma do Programa Operacional dos Fatores de Competitividade: <http://www.pofc.qren.pt/areas-do-competes/incentivos-as-empresas>, acedido em 13 de outubro de 2013.

[4] Informação disponível em <http://www.pofc.qren.pt/competes/sobre-nos>, acedido em 2 de Abril de 2014.

[5] Informação retirada da plataforma do COMPETE: <http://www.pofc.qren.pt/areas-do-competefinanciamento-e-partilha-de-risco>, acedido em 7 de Abril de 2014.

[6] Informação disponível em: <http://www.pofc.qren.pt/areas-do-competecolectivas>, acedido em 7 de Abril de 2014.

[7] Informação retirada de: <http://www.pofc.qren.pt/areas-do-competemodernizacao-administrativa>, acedido em 7 de Abril de 2014.

[8] Informação disponível na plataforma do IAPMEI: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=2414>, acedido em 20 de Outubro de 2013.

[9] Informação obtida a partir do cruzamento de dados em: <http://www.pofc.qren.pt/projectos/projectos-aprovados-competef>, acedido em 7 de Janeiro de 2014.



## Anexo 1 – Empresas com mais do que um projeto aprovado

<b>Empresa</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Empresa 1			1	1
Empresa 2	1		1	
Empresa 3	1	1		
Empresa 4	1			1
Empresa 5	1		1	
Empresa 6	1			1
Empresa 7	1	1		
Empresa 8	1		1	
Empresa 9	1		1	
Empresa 10	1			1
Empresa 11	1		1	1
Empresa 12	1		2	
Empresa 13		1	1	
Empresa 14	1			1
Empresa 15		1		1
Empresa 16		1		1
Empresa 17	1	1		
Empresa 18	1	1		
Empresa 19	1		1	
Empresa 20		1		1
Empresa 21		1	1	1
Empresa 22		1		1
Empresa 23	1		1	
Empresa 24	1			1
Empresa 25	1		1	
Empresa 26	1	1	1	1
Empresa 27	1			1
Empresa 28	1		1	
Empresa 29		1		1
Empresa 30	1			1
Empresa 31	1		1	
Empresa 32	1			1
Empresa 33	1			1
Empresa 34	1		1	
Empresa 35	1		1	

Empresa 36	2		2	1
Empresa 37	1		1	
Empresa 38		1		1
Empresa 39			2	
Empresa 40	1		1	
Empresa 41			1	1
Empresa 42	1		1	
Empresa 43	1	1		1
Empresa 44	1			1
Empresa 45				2
Empresa 46	1		1	
Empresa 47	1			1
Empresa 48	2			1
Empresa 49	1			1
Empresa 50	1			1
Empresa 51			2	
Empresa 52				2
Empresa 53	1			1
Empresa 54		1	2	
Empresa 55	1			1
Empresa 56			1	1
Empresa 57	1		1	
Empresa 58		1	1	

## **Anexo 2 – Inquérito**

**1) A empresa quando concorreu ao SI Qualificação PME do QREN, fê-lo com o objetivo de internacionalização?**

Sim ☐

Não ☐ [Se a resposta dos inquiridos for Não, o inquérito termina aqui]

**2) Associado ao esforço para internacionalização, qual o investimento feito relativo à capacidade produtiva?**

Nenhum ☐

Pouco Relevante ☐

Relevante ☐

Muito Relevante ☐

**3) Há quantos anos a empresa exerce a sua atividade?**

Menos de 3 ☐

Entre 3 e 10 ☐

Mais de 10 ☐

**4) Qual o número de trabalhadores da empresa?**

Menos de 10 ☐

10 a 50 ☐

50 a 250 ☐

Mais de 250 ☐

**5) Qual o setor de atividade da empresa?**

Indústria:

Alimentação e Bebidas ☐

Têxteis, Vestuário e Calçado ☐

Produtos Mecânicos, incluindo Máquinas e Equipamentos ☐

Cortiça e Madeira ☐

Mobiliário ☐

Produtos Minerais não Metálicos (Ex. Vidro) ☐

Artigos de Borracha e Materiais Plásticos ☐

Produtos Químicos e Fibras Sintéticas ou Artificiais ☐

Outros ☐

Comércio ☐

Serviços ☐

Construção ☐

Transportes ☐

Turismo ☐

**6) Qual o peso das exportações nas vendas da empresa?**

<10% ☐

10 a 25% ☐

25 a 50% ☐

50 a 75% ☐

75 a 90% ☐

Mais de 90% ☐

**7) Quais as principais categorias de produtos exportados?**

1\_\_\_\_\_

2\_\_\_\_\_

3\_\_\_\_\_

**8) Quais os principais mercados?**

1\_\_\_\_\_

2\_\_\_\_\_

3\_\_\_\_\_

**9) Quantos projetos foram aprovados durante o programa do QREN 2008-2013 com vista à internacionalização?**

0 ☐

1 ☐

2 ☐

Mais de 2 ☐

**10) Quais os objetivos visados com esses projetos?**

Entrada nos mercados tradicionais da UE ☐

Reforço da posição internacional nos mercados tradicionais da UE ☐

Entrada nos novos mercados da UE ☐

Reforço da posição internacional nos novos mercados da UE ☐

Entrada nos novos mercados geográficos extra UE ☐

Reforço da posição internacional nos novos mercados geográficos extra UE ☐

Diversificação dos canais de distribuição e de comercialização ☐

Promoção da Marca/Empresa ☐

Promoção de um Produto Específico ☐

Aumento da competitividade tecnológica ☐

Obtenção de sinergias em termos de estrutura de custos ☐

**11) Qual o grau de cumprimento dos mesmos?** [Consoante as respostas assinaladas em cima, vão aparecendo os itens na tabela]

Objetivo/Classificação	Abaixo do previsto	Tal como previsto	Acima do previsto	Ainda sem resultados
Objetivo nº 1				
Objetivo nº 2				
...				
Objetivo nº n				

**12) Que tipo de meios/acções foram realizados para alcançar os objetivos atrás definidos?**

Registo de Marca ☐

Estabelecimento de Novas Parcerias ☐

Prospecção de Mercados Externos ☐

Presença em Feiras Internacionais ☐

Alargamento da Rede de Clientes ☐

Elaboração de Campanhas de Marketing Internacional ☐

Alargamento da Rede de Comissionistas ☐

Observação de Tecnologias de Outros Mercados ☐

**13) Qualifique as seguintes afirmações de 1(Discordo completamente) a 5 (Concordo completamente) em relação ao incentivo recebido através do SI Qualificação PME, com vista à internacionalização:**

	1	2	3	4	5
O incentivo foi ineficiente para os objetivos da empresa					
A empresa atingiria os mesmos objetivos sem o incentivo, na altura em questão					
A empresa atingiria os mesmos objetivos sem o incentivo, mas num período posterior					
O incentivo trouxe grandes vantagens para a posição internacional da empresa					
O incentivo atribuído seria mais eficaz se tivesse tido outra aplicação					
Apesar do incentivo, a empresa não conseguiu ter resultados muito positivos no mercado externo					
Se tivesse possibilidade, a empresa reformulava o projeto de candidatura ao sistema de incentivos do QREN					
Apesar do incentivo, a empresa teve dificuldades devido à conjuntura					

económica					
No total, o incentivo foi determinante para a posição internacional da empresa					





### Anexo 3 – Esquematização das respostas sobre a eficácia do incentivo

	Menos de 10%					Avaliação Mé	10 a 50%					Avaliação	Mais de 50%					Avaliação
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
O incentivo	2	0	0	0	0	1	5	5	0	2	0	1,9	2	7	7	1	0	2,4
A empresa	1	1	0	0	0	1,5	2	4	4	1	1	2,6	5	7	2	2	1	2,2
A empresa	1	1	0	0	0	1,5	2	3	4	2	1	2,75	2	7	6	2	0	2,5
O incentivo	0	1	1	0	0	2,5	0	1	3	8	0	3,6	0	0	9	6	2	3,6
O incentivo	2	0	0	0	0	1	4	6	1	1	0	1,9	8	4	5	0	0	1,8
Apesar do	0	0	2	0	0	3	4	5	2	0	1	2,1	10	3	2	2	0	1,8
Se tivesse	0	1	1	0	0	2,5	1	4	1	4	2	3,2	8	2	7	0	0	1,9
Apesar do	0	0	0	1	1	4,5	0	3	4	3	2	3,3	1	4	4	8	0	3,1
No total, c	0	0	1	1	0	3,5	0	2	4	6	0	3,3	0	4	7	5	1	3,2